



#4

PATENT APPLICATION
Attorney Docket No.: Q64738

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

In re application of:

Munetoshi ONO

Appln. No.: 09/888,377

Group Art Unit: Not yet assigned

Confirmation No.: Not yet assigned

Examiner: Not yet assigned

Filed: June 26, 2001

For: METHOD OF AND SYSTEM FOR IMPLEMENTING A BUSINESS METHOD

SUBMISSION OF PRIORITY DOCUMENT

Commissioner for Patents
Washington, D.C. 20231

Sir:

Submitted herewith is a certified copy of the priority document on which a claim to priority was made under 35 U.S.C. § 119. The Examiner is respectfully requested to acknowledge receipt of said priority document.

Respectfully submitted,

Neil B. Siegel Reg #36,818
for Neil B. Siegel
Registration No. 25,200

SUGHRUE, MION, ZINN,
MACPEAK & SEAS, PLLC
2100 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20037-3213
Telephone: (202) 293-7060
Facsimile: (202) 293-7860

Enclosures: Japan 2000-193447

Date: August 15, 2001

09/888,377
#4
Munetoshi Ono

日本国特許庁
JAPAN PATENT OFFICE

別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office

出願年月日

Date of Application:

2000年 6月27日

出願番号

Application Number:

特願2000-193447

出願人

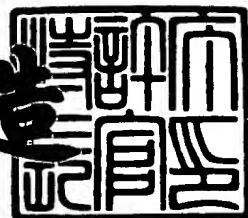
Applicant(s):

株式会社ブリヂストン



特許庁長官
Commissioner,
Japan Patent Office

及川耕造



2001年 6月 5日

出証番号 出証特2001-3051798

【書類名】 特許願

【整理番号】 P00-136

【あて先】 特許庁長官殿

【国際特許分類】 G06F 17/60

【発明者】

【住所又は居所】 東京都東久留米市八幡町2-5-20-501

【氏名】 小野 宗俊

【特許出願人】

【識別番号】 000005278

【氏名又は名称】 株式会社ブリヂストン

【代理人】

【識別番号】 100061712

【弁理士】

【氏名又は名称】 田代 煙治

【選任した代理人】

【識別番号】 100100354

【弁理士】

【氏名又は名称】 江藤 聰明

【手数料の表示】

【予納台帳番号】 000206

【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

【物件名】 明細書 1

【物件名】 図面 1

【物件名】 要約書 1

【ブルーフの要否】 要

【書類名】明細書

【発明の名称】ビジネス方法の育成方法および育成システム

【特許請求の範囲】

【請求項1】企業の提示する基本構想に合致する一般消費者の考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成するビジネス方法の育成方法であって、

一般消費者が考案したビジネス方法を事業化の核となるビジネス方法の候補として収集する第1収集段階と、

少なくとも一つの第1収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する第1討論段階と、
を含むことを特徴とするビジネス方法の育成方法。

【請求項2】第1討論段階の後に、少なくとも一つの第1収集段階で収集したビジネス方法または該ビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法を事業化の核となるビジネス方法として選択する第1選択段階と、

第1選択段階で選択したビジネス方法を含む情報を、該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を一般消費者から公募する旨の告知とともに通信回線を介して公表する第1公表段階と、

一般消費者が考案したビジネス方法を第1公表段階で公表したビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の候補として通信回線を介して収集する第2収集段階と、
を含むことを特徴とする請求項1に記載の育成方法。

【請求項3】第2収集段階の後に、少なくとも一つの第2収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する第2討論段階を含むことを特徴とする請求項1または2に記載の育成方法。

【請求項4】少なくとも1つのビジネス方法を、公表するビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を一般消費者から公募する旨の告知とともに通信回線を介して公表する公表段階、一般消費者が考案したビジネス方法を該公

表段階で公表したビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の候補として通信回線を介して収集する収集段階、少なくとも1つの該収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する討論段階、および前記収集段階で収集したビジネス方法または該ビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法を選択する選択段階、を繰り返すことを特徴とする請求項1～3のいずれかに記載の育成方法。

【請求項5】選択段階（第1選択段階を含む）で選択したビジネス方法の考案者を共同経営者または株主とすることを特徴とする請求項2～4のいずれかに記載の育成方法。

【請求項6】選択段階（第1選択段階を含む。）で選択したビジネス方法の考案者に、該考案者が考案したビジネス方法の事業化により得られた利益のうちの所定割合を配分することを特徴とする請求項2～5のいずれかに記載の育成方法。

【請求項7】選択段階（第1選択段階を含む。）で選択したビジネス方法に関し、該ビジネス方法、考案者名、事業化状況、および事業化により得られた利益を含む情報を通信回線を介して公開することを特徴とする請求項2～6のいずれかに記載のビジネス方法。

【請求項8】企業の提示する基本構想に合致する一般消費者の考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成するビジネス方法の育成システムであって、

少なくとも1つの一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、または、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する手段を備えることを特徴とするビジネス方法の育成システム。

【請求項9】一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を通信回線を介して収集する手段を備えることを特徴とする請求項8に記載の育成システム。

【請求項10】少なくとも一つの一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法、またはこれらのビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法、を選択した後、選択したビジネス方法を含む情報を通信回線を介して公表する手段を備えることを特徴とする請求項8または9に記載の育成システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】

本発明は、企業の提示する基本構想に合致する一般消費者が考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成するビジネス方法の育成方法および育成システムに関する。

【0002】

【従来技術】

商品開発、商品の製造販売、およびサービスの提供等の事業を行っている企業が新規事業に着手しまたは継続事業の改善・拡充を行う事業に着手するにあたっては、当該事業に関するビジネス方法を企業内で考案しまたは検討するのが一般的である。しかし、企業内のみでビジネス方法を模索する場合には、企業の事業経験に制約されて発想がマンネリ化し、また、商品製造の容易性や製造コスト等に制約されて、考案されるビジネス方法が狭い範囲に限定され、斬新なビジネス方法の考案に至らない場合も多い。

【0003】

一方、企業が例えば想定される消費者層に属する複数の者の意見を聴取し、これを参考にビジネス方法を考案する場合もある。しかし、この場合にも、事業化の基本となるビジネス方法は企業側から提示される場合が多く、従って、聴取できる意見の範囲が制限され、やはり、斬新なビジネス方法の考案に至らない場合が多い。

【0004】

そこで、一般消費者が考案した斬新なビジネス方法をコンテスト形式で収集する企画や、企業が基本構想を公表して一般消費者が考案した斬新なビジネス方法

をインターネットを介して広く収集する企画が行われている。

【0005】

【発明が解決しようとする課題】

しかしながら、これらのことにより一般消費者からビジネス方法の考案を収集しても、収集したビジネス方法の選択および育成は企業内のみで行われ、育成には一般消費者が介在しないため、せっかく一般消費者から斬新なビジネス方法を収集しても、斬新なまま迅速に育成するのが困難である。

【0006】

本発明は、上記の問題点を解決するためになされたものであり、一般消費者がビジネス方法の育成にも参画することにより、一般消費者が考案した斬新なビジネス方法を迅速かつ斬新に育成し、ビジネス方法の競争力を継続強化し、事業の拡大発展を図ることを目的とする。

【0007】

【課題を解決するための手段】

上記目的を達成するための請求項1に記載の発明は、企業の提示する基本構想に合致する一般消費者の考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成するビジネス方法の育成方法であって、一般消費者が考案したビジネス方法を事業化の核となるビジネス方法の候補として収集する第1収集段階と、少なくとも一つの第1収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する第1討論段階と、を含むことを特徴とする。

【0008】

請求項1に記載の育成方法によれば、一般消費者が考案したビジネス方法について、ビジネス方法の育成を企図する企業と前記ビジネス方法の考案者とが迅速かつ充分に意見交換を行うことができるので、一般消費者が考案した斬新なビジネス方法を迅速かつ充分に育成することができる。また、必要に応じて経営コンサルタント、学識経験者、および育成を図るビジネス方法に類似するビジネス方法を考案した者等の意見も迅速かつ充分に採取することができるので、一般消費者が考案した斬新なビジネス方法を充分に育成することができる。なお、一般消

費者とは、前記企業の事業の対象である商品やサービスの消費者層に属する会社員、主婦および学生等の他、学識経験者、経営コンサルタントおよび前記企業の従業員も含んで言う。

【0009】

請求項2に記載の発明は、第1討論段階の後に、少なくとも一つの第1収集段階で収集したビジネス方法または該ビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法を事業化の核となるビジネス方法として選択する第1選択段階と、第1選択段階で選択したビジネス方法を含む情報を、該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を一般消費者から公募する旨の告知とともに通信回線を介して公表する第1公表段階と、一般消費者が考案したビジネス方法を第1公表段階で公表したビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の候補として通信回線を介して収集する第2収集段階と、を含むことを特徴とする。この育成方法によれば、事業化の核となるビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の収集を簡便かつ迅速に開始することができるうえに、前記ビジネス方法の候補を通信回線を介して収集することにより、事業化の核となるビジネス方法を育成強化するビジネス方法を迅速かつ大量に、しかも安価に収集することができる。

【0010】

請求項3に記載の発明は、第2収集段階の後に、少なくとも一つの第2収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する第2討論段階を含むことを特徴とする。この育成方法によれば、事業化の核となるビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法について充分に討論することができるので、ビジネス方法の育成強化をさらに図ることができる。

【0011】

請求項4に記載の発明は、少なくとも1つのビジネス方法を、公表するビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を一般消費者から公募する旨の告知とともに通信回線を介して公表する公表段階、一般消費者が考案したビジネス方法を該公表段階で公表したビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の

候補として通信回線を介して収集する収集段階、少なくとも1つの該収集段階で収集したビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、あるいは、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する討論段階、および前記収集段階で収集したビジネス方法または該ビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法を選択する選択段階、を繰り返すことを特徴とする。この育成方法によれば、事業化の核となるビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を継続して収集することができるため、事業化の核となるビジネス方法の競争力の継続強化することができ、事業の拡大発展を図ることができる。

【0012】

請求項5に記載の発明は、選択段階（第1選択段階を含む）で選択したビジネス方法の考案者を共同経営者または株主とすることを特徴とする。この育成方法によれば、考案者が直接経営に関与し、または、健全な企業経営の恩恵を受けることができるので、事業化の可能性が高いビジネス方法を収集することができ、また、収集するビジネス方法の質が向上し、また企業との討論の質も向上することが期待される。

【0013】

請求項6に記載の発明は、選択段階（第1選択段階を含む。）で選択したビジネス方法の考案者に、該考案者が考案したビジネス方法の事業化により得られた利益のうちの所定割合を配分することを特徴とする。この育成方法によれば、考案したビジネス方法の生み出す利益に応じた報酬が考案者に与えられるので、直接利益につながるビジネス方法を収集することができ、また、収集するビジネス方法の質がさらに向上し、企業との討論の質もさらに向上することが期待される。また、企業の従業員にも所定割合の配分があるので、従業員の活性化も図られる。

【0014】

請求項7に記載の発明は、選択段階（第1選択段階を含む。）で選択したビジネス方法に関し、該ビジネス方法、考案者名、事業化状況、および事業化により得られた利益を含む情報を通信回線を介して公開することを特徴とする。この育

成方法によれば、ビジネス方法収集から事業化までの経緯が明確になり、考案者の信頼を得ることもできる。また、継続して一般消費者から収集するビジネス方法の量および質が向上することが期待される。

【0015】

請求項8に記載の発明は、企業の提示する基本構想に合致する一般消費者の考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成するビジネス方法の育成システムであって、少なくとも1つの一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法について、該ビジネス方法の考案者と企業とが、または、前記ビジネス方法の考案者と企業とそれ以外の者とが、通信回線を介して討論する手段を備えることを特徴とする。この育成システムによれば、事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法について、充分に討論して育成強化を図ることができる。

【0016】

請求項9に記載の発明は、一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を通信回線を介して収集する手段を備えることを特徴とする。この育成システムによれば、事業化の核となるビジネス方法および該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法について、迅速かつ大量に、しかも安価に収集することができる。

【0017】

請求項10に記載の発明は、少なくともひとつの一般消費者が考案した事業化の核となるビジネス方法または該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法、またはこれらのビジネス方法について討論して修正を加えたビジネス方法、を選択した後、選択したビジネス方法を含む情報を通信回線を介して公表する手段を備えることを特徴とする。この育成システムによれば、事業化の核となるビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法の収集を簡便かつ迅速に行うことができる上、ビジネス方法の収集から事業化に到るまでの経緯を明確にすることもできる。

【0018】

【発明の実施の形態】

以下、本発明の実施の形態を、図面を参照して詳細に説明する。

【0019】

図1は、本実施の形態によるビジネス方法の育成システムの構成を示しており、企業と一般消費者とがインターネット通信網2を介して接続されている構成になっている。通信回線への接続手段として、企業側コンピューター1および一般消費者側コンピューター3を備えており、企業と一般消費者とが相互通信できるようになっている。

【0020】

なお、通信回線としては、インターネット通信網の他、パーソナルコンピューター通信網、イントラネット通信網、電話回線を使用することもでき、通信回線への接続手段として、パーソナルコンピューターの他、電話機、F a x等も使用することができる。

【0021】

次に、本実施の形態における、ビジネス方法の育成方法について、その動作を図2及び図3を用いて説明する。図2は、事業化の核となるビジネス方法の育成方法に関する動作を示している。一般消費者の考案したビジネス方法の育成を企図する企業は、一般消費者からのビジネス方法の募集に先立ち、まず、基本構想を確立し、一般消費者が基本構想に合致するビジネス方法を考案するにあたっての原則となる与件を整理する（S101）。基本構想とは、“自社事業範囲の拡大を図る”、“自社の経験のない〇〇分野で新規事業を開始する”“新商品を開発する”“自社開発の〇〇素材の用途を探索する”等をいい、与件とは、例えば、“ビジネス方法が自社業務関連のものであること”、“インターネットを活用したビジネス方法であること”、“〇〇分野の商品であること”、“〇〇を素材として使用する商品であること”等を言う。

【0022】

次に、企業は、基本構想と与件を明確にして、一般消費者に対し、ビジネス方法を公募する旨を企業側コンピューター1からインターネット通信網2を介して自社ホームページに告知する（S102）。このことにより、一般消費者に浸透

しやすい方法で迅速かつ大量に告知を行うことができる。なお、自社ホームページの他、新聞、雑誌、TV等のあらゆるメディアを通して行うとより告知の効果を徹底できる。一般消費者は企業の提示した基本構想および与件に合致するビジネス方法を考案したのち、自己の所有するコンピューター3からインターネット通信網2を介して応募する(S103)。このことにより、企業は基本構想に合致する斬新なビジネス方法を迅速かつ大量に収集することができる。なお、企業は募集期間を限定して文書による応募を受け付けても良い。

【0023】

さらに、考案者への応募ビジネス方法に関する質問とその回答の他、事業化が期待されるビジネス方法に関しては、応募ビジネス方法を修正・発展させるための討論を、企業側コンピューター1および一般消費者コンピューター3からインターネット通信網2を介して行う(S104)。討論は、例えば電子掲示板、チャット、Eメールの形式で行う。このとき、討論の参画者は、討論するビジネス方法の秘密性、事業化の可能性、事業化の緊急度等を考慮して適宜選択され、企業と考案者との間で行っても良く、また、経営コンサルタント、学識経験者および類似のビジネス方法の考案者等を参画させて行っても良い。このように企業と一般消費者とが討論することにより、討論の対象であるビジネス方法について斬新性を保つつつ育成することが可能になり、またインターネット通信網2を介して討論することにより、育成の迅速化が図られ、ひいては事業化を迅速に行うことができる。なお、この討論は、インターネット通信網以外を用いても良く、例えば、テレビ会議、電話会議、Fax通信等の形式で行っても良い。

【0024】

次に、企業は事業化すべきビジネス方法が存在する場合には、事業化の核となるビジネス方法として選択し(S105)、当該ビジネス方法の考案者を共同経営者または株主として登録する(S106)。考案者を共同経営者または株主とすることにより、事業化の可能性の高いビジネス方法の収集・育成が可能となる。企業は、上記ビジネス方法を基礎として、事業を実施する(S107)。

【0025】

図3は、図2の事業化の核となるビジネス方法の育成に引き続いて付加価値を

向上させる育成方法に関する動作を示している。

【0026】

企業はまず、事業化しているビジネス方法を、当該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法を一般消費者から公募する旨の告知とともに、企業側コンピューター1からインターネット通信網2を介して自社ホームページに公表する(S201)。このことにより、事業化の核となるビジネス方法の公募の際と同様一般消費者に浸透しやすい方法で迅速かつ大量に公表を行うことができる。なお、公表は、新聞、雑誌、TV等のあらゆるメディアを通して行うと、より公表の効果を徹底できる。このように、付加価値を向上させるビジネス方法についても一般消費者から公募することにより、事業化の核となるビジネス方法を斬新かつ迅速に育成・強化することができる。

【0027】

一般消費者は、付加価値を向上させるビジネス方法を考案して、自己の所有するコンピューター3からインターネット通信網2を介して応募する(S202)。このことにより、付加価値を向上させるビジネス方法についても、斬新なビジネス方法を迅速かつ大量に収集することができる。

【0028】

さらに、考案者への応募ビジネス方法に関する質問とその回答の他、事業化が期待されるビジネス方法に関しては、応募ビジネス方法を修正・発展させるための討論を、企業側コンピューター1および一般消費者コンピューター3からインターネット通信網2を介して行う(S203)。このとき、討論の参画者は、討論するビジネス方法の秘密性、事業化の可能性、事業化の緊急度等を考慮して適宜選択され、企業と考案者との間で行っても良く、また、経営コンサルタント、学識経験者および類似のビジネス方法の考案者、事業化の核となるビジネス方法の考案者等を参画させて行っても良い。企業と一般消費者とが討論することにより、付加価値を向上させるビジネス方法について斬新性を保ちつつ育成することが可能になり、またインターネット通信網2を介して討論することにより、育成の迅速化が図られ、ひいては事業化を迅速に行うことができる。

【0029】

次に、企業は事業化すべきビジネス方法が存在する場合には、事業化するビジネス方法として選択し（S204）、当該ビジネス方法の考案者を共同経営者または株主として登録する（S205）。考案者を共同経営者または株主とすることにより、付加価値を向上させるビジネス方法についても事業化の可能性の高いビジネス方法の収集・育成が可能となる。企業は、上記ビジネス方法を基礎として、事業を実施する（S206）。

【0030】

また、事業化の核となるビジネス方法および付加価値を向上させるビジネス方法の考案者には、自己の考案したビジネス方法により得られた利益のうちの所定割合を配分する（S208）。このことにより、考案したビジネス方法の生み出す利益に応じた報酬が考案者に与えられるので、直接利益につながりやすいビジネス方法を収集することができ、また、収集するビジネス方法の質がさらに向上し、企業との討論の質もさらに向上することが期待される。また、企業の従業員にも所定割合の配分をすることとすれば、従業員の活性化も図られる。同時に経営状況及び利益を企業側コンピューター1からインターネット通信網2を介して公表する（S209）。このことにより、ビジネス方法収集から事業化までの経緯が明確になり、考案者の信頼を得ることもできる。また、継続して一般消費者からビジネス方法を収集する際の、量および質が向上することが期待される。

【0031】

また、付加価値を向上させるビジネス方法の公募を繰り返し継続する（S207）ことにより、事業化の核となるビジネス方法の競争力が強化される。

【0032】

図4は、本発明を実施した結果を示した概念図である。本発明を実施することにより、一般消費者が考案したビジネス方法の育成に一般消費者が参画することによって、斬新なビジネス方法を斬新に育成強化することができ、事業の拡大発展が図られる。

【0033】

【発明の効果】

以上説明したように、本発明のビジネス方法の育成システム及び育成方法によ

れば、事業化の核となるビジネス方法の他、該ビジネス方法の付加価値を向上させるビジネス方法についても通信回線を介して一般消費者から収集し、討論することにより、斬新かつ迅速にビジネス方法を育成することができ、事業の拡大発展が図られる。

【図面の簡単な説明】

【図1】

ビジネス方法の育成システムの構成を示した略図である。

【図2】

事業化の核となるビジネス方法の育成方法を示すフローチャートである。

【図3】

付加価値を向上させるビジネス方法の育成方法を示すフローチャートである。

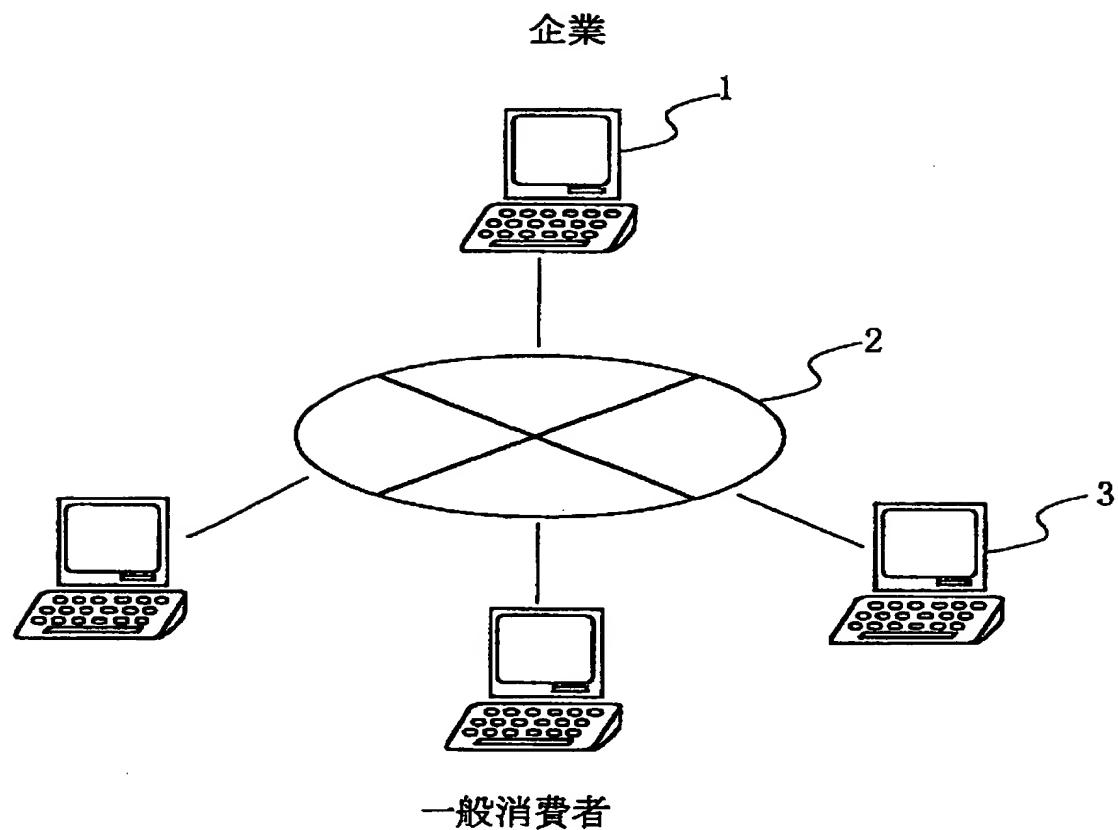
【図4】

本発明を実施した結果を示した概念図である。

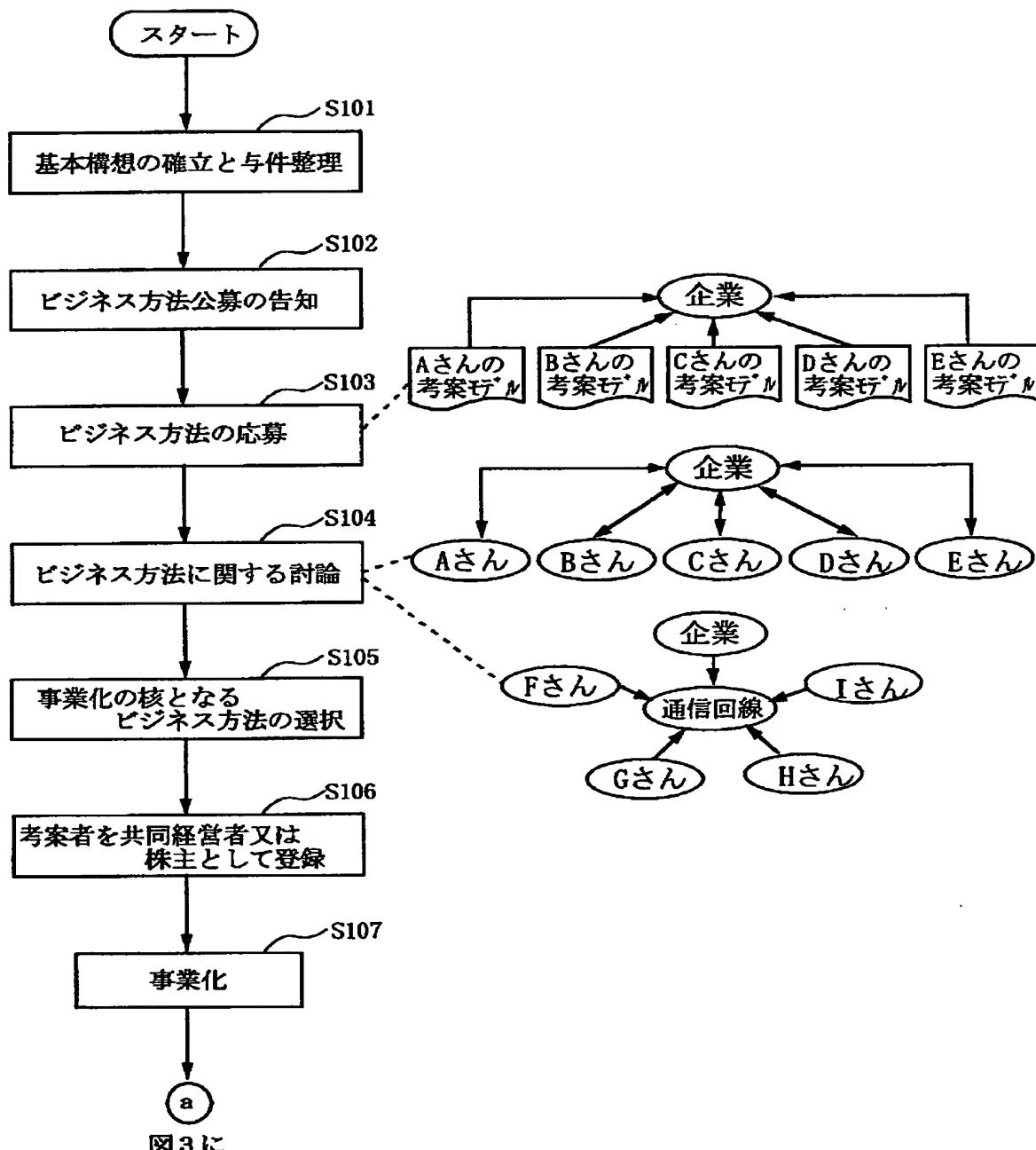
【符号の説明】

- 1 企業側コンピューター
- 2 インターネット通信網
- 3 一般消費者コンピューター

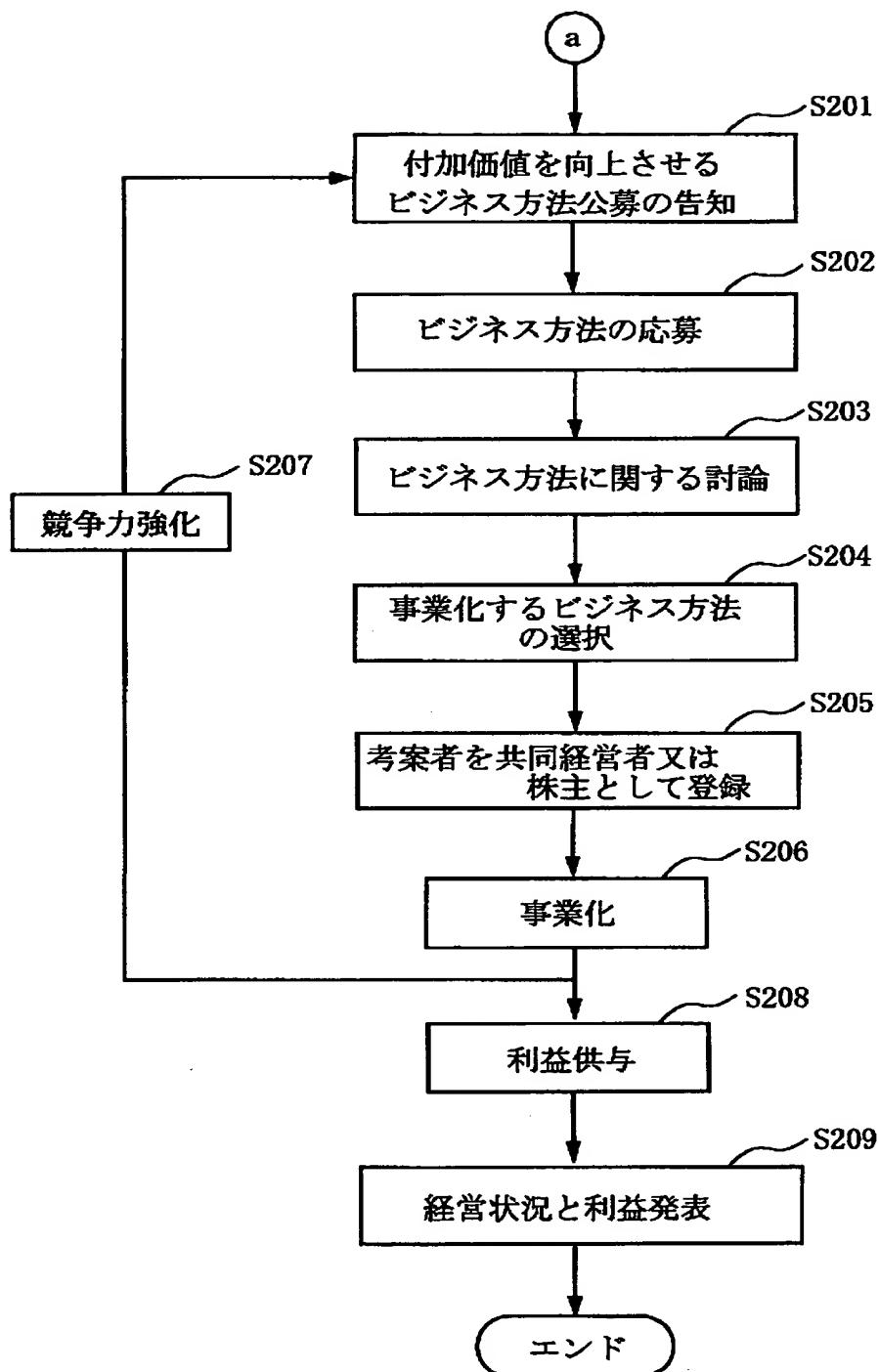
【書類名】 図面
【図1】



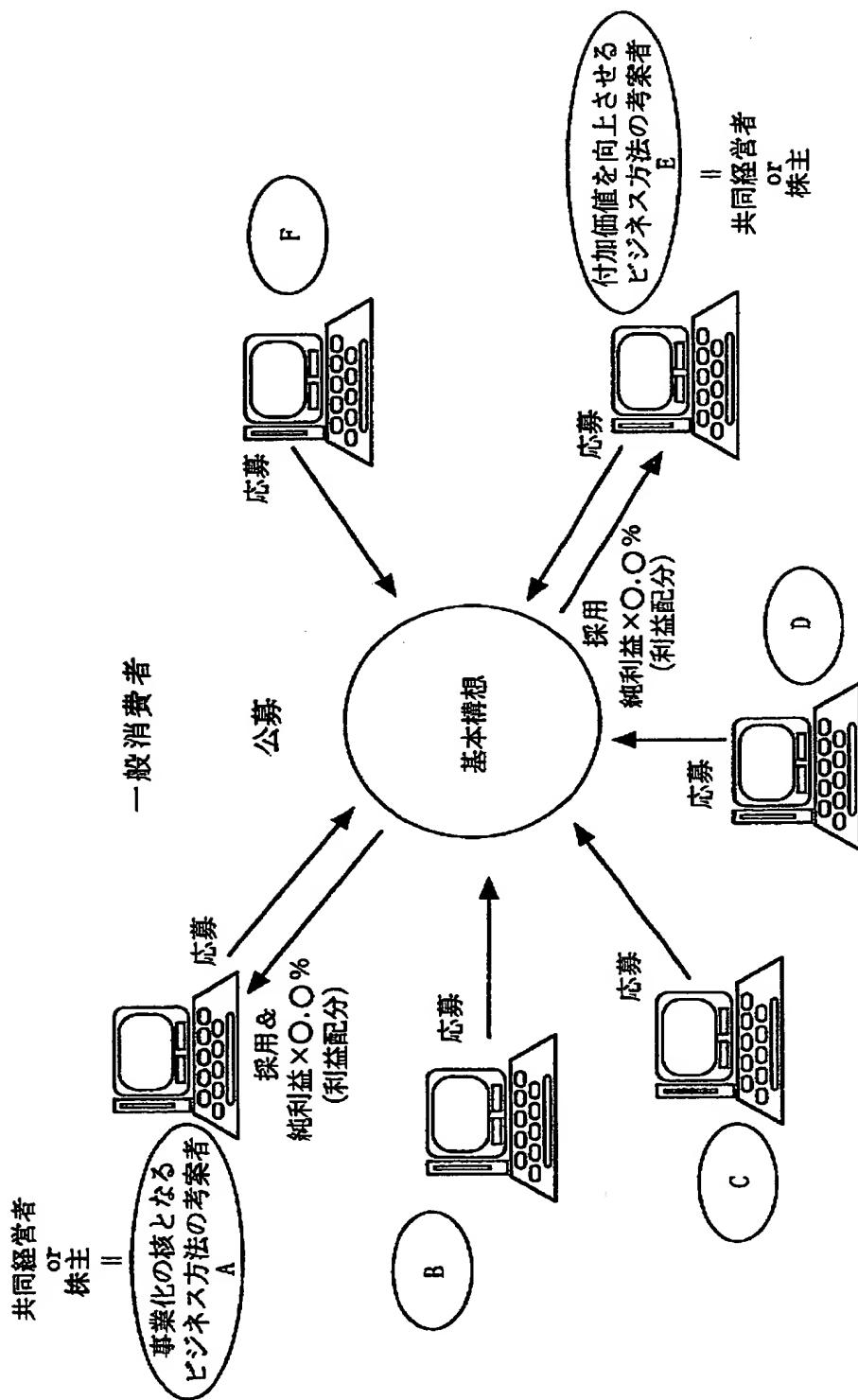
【図2】



【図3】



【図4】



【書類名】要約書

【要約】

【課題】企業の提示する基本構想に合致する一般消費者が考案したビジネス方法について一般消費者が参画して育成する。

【解決手段】企業における事業化の核となるビジネス方法について、一般消費者が考案したビジネス方法を通信回線を介して収集し、一般消費者と企業とが通信回線を介して討論することによって育成する。さらに、付加価値を向上させるビジネス方法についても、一般消費者から通信回線を介して収集し、一般消費者と企業とが通信回線を介して討論することによって育成する。

【選択図】図4

認定・付加情報

特許出願の番号	特願2000-193447
受付番号	50000806561
書類名	特許願
担当官	第七担当上席 0096
作成日	平成12年 6月28日

<認定情報・付加情報>

【提出日】 平成12年 6月27日

次頁無

出願人履歴情報

識別番号 [000005278]

1. 変更年月日 1990年 8月27日

[変更理由] 新規登録

住 所 東京都中央区京橋1丁目10番1号

氏 名 株式会社ブリヂストン